



昭和電線グループ 2023年3月期 第2四半期

決算説明会資料 Nov 9,2022 昭和電線ホールディングス（株） 東証プライム（5805）

1. 2022年度第2四半期決算概要
2. 2022年度下期の取り組み
3. 中期経営計画達成に向けた、セグメント別成長戦略とサステナビリティ
4. Appendix

1. 2022年度第2四半期決算概要

2022年度 第2四半期決算 概況

経営環境

- ワクチン接種の進展に伴い社会経済活動が持ち直すも、ロシア・ウクライナ情勢などの長期化による原材料・エネルギー価格高騰やグローバルサプライチェーンの混乱が続く中、大幅な円安が進んだ。
- 半導体不足による自動車関連製品の需要は引き続き減少。
- 電線業界においては、電線全体の需要は前年同四半期並み。
- 銅の国内建値平均価格は、前年同期より上昇。

売上高

出荷銅量が減少した一方、銅価格上昇により、全体としては**前年同期比増収**。

【主な事業分野別状況（前年同四半期比）】

電力インフラ・・・電力機器の製造能力増強を図りながら安定需要を捕捉。

自動車・・・昨年から続く自動車減産の影響を受け、高機能製品の需要低調。

産業用デバイス・・・サプライチェーンの混乱は解消されるも、中国・ベトナム操業への影響は一部継続。

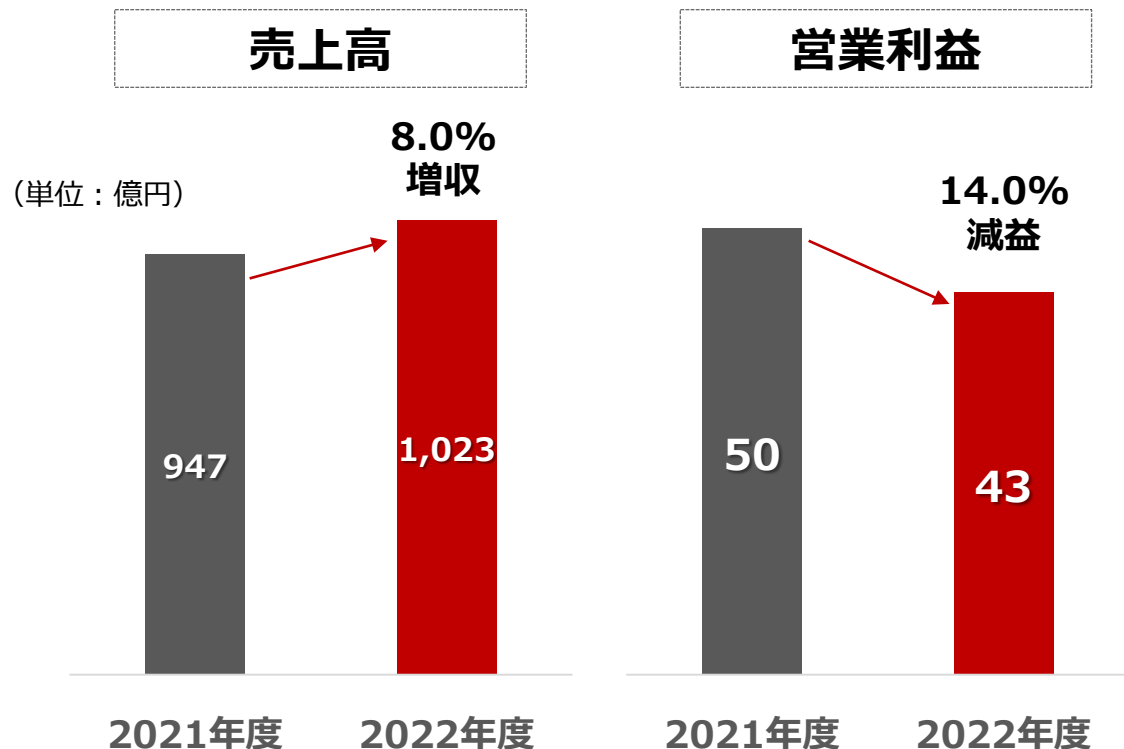
営業利益

前年同期比減益。原材料価格高騰への対応を進めるも、国内生産拠点再編の一部立ち上げの遅れ、自動車減産の継続、サプライチェーン混乱による中国・ベトナムでの操業への影響があった。

2022年度 第2四半期決算のポイント

2Q前年同期比

出荷銅量が減少した一方、銅価格上昇により、
前年同期比増収減益。



2Q進捗率

売上高・営業利益ともに平年並み。

(単位：億円)	通期計画	FY18-21 平均進捗率	2Q進捗率
売上高	2,170億円	47.7%	47.1%
営業利益	103億円	41.4%	41.8%
銅建値	1,150円/kg (計画前提)	—	—

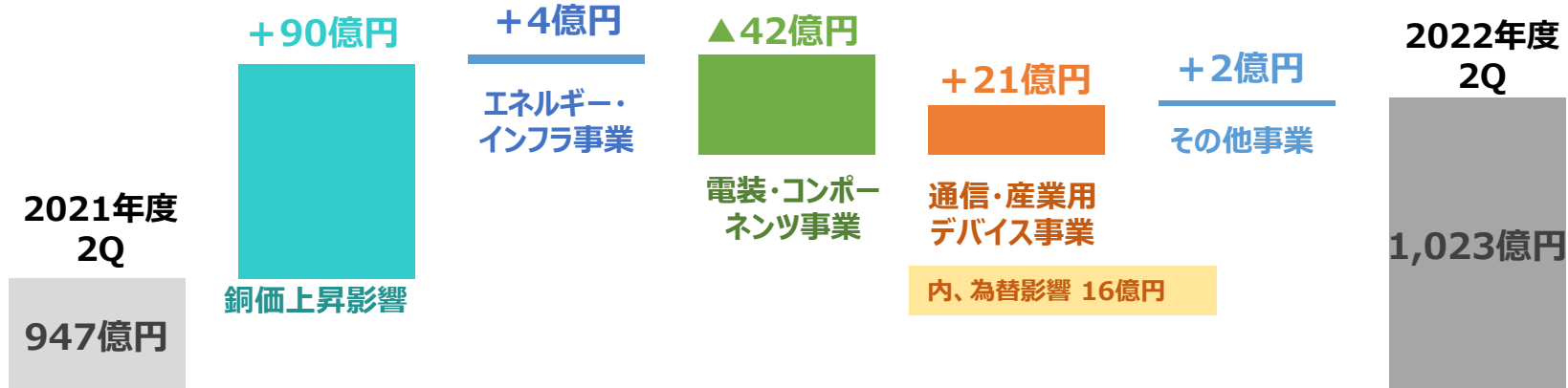
2Q 連結損益計算書

(単位：億円)	2021年度 2Q実績	2022年度 2Q実績	2022年度 通期計画	前年同期比 %	2Q進捗率 %
売上高	947	1,023	2,170	8.0	47.1
営業利益	50	43	103	▲14.0	41.8
営業利益率 %	5.3	4.2	4.7	-	-
経常利益	51	44	103	▲14.6	42.3
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	32	37	90※	17.1	41.3

※2022年9月22日業績予想修正値を反映

2Q 売上高・営業利益 増減要因（前年同期比）

売上高増減要因

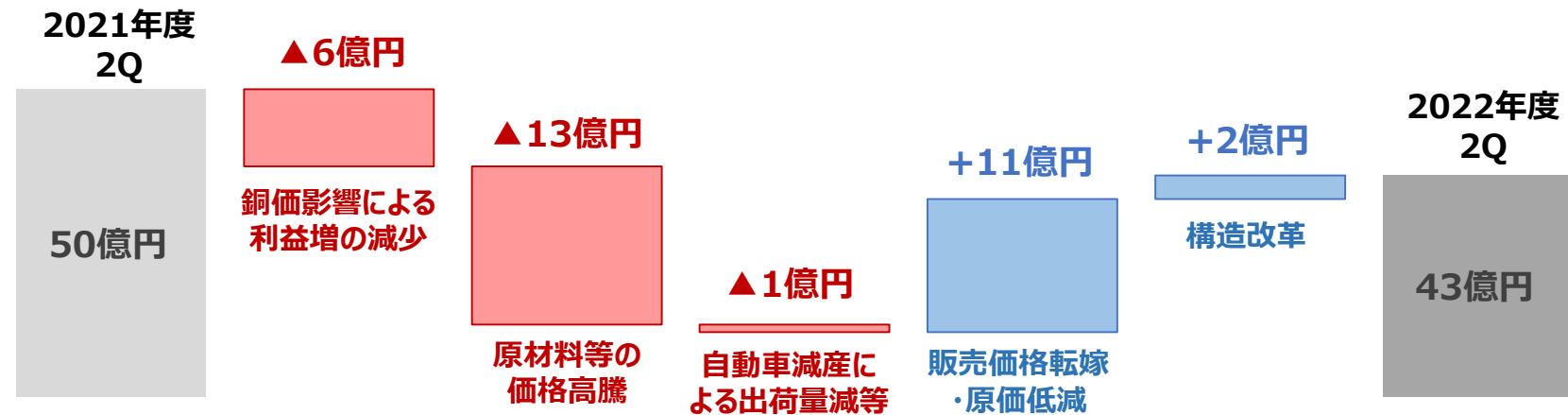


【増減要因】

1. 売上高
主に銅価上昇によるコストアップを適時に販売価格にスライドし増収。為替の影響は、通信・産業用デバイス事業に16億円程度含まれる。

2. 営業利益
一部製品での価格転嫁の遅れや、電装・コンポーネツ事業での自動車減産による売上減等により減益。為替の影響は0.4億円プラスと軽微。

営業利益増減要因



【今後の取り組み】

原材料等の価格高騰による利益押し下げ要因に対し、主に**販売価格転嫁・原価低減施策、構造改革**を推し進めカバー。

セグメント別通期計画の見直し

計画当初からの外部環境変化等に伴い、**全社の通期計画目標は変えずに、各セグメントの目標を見直し。通信・産業用デバイス事業での上期営業利益の進捗遅れを他セグメントでカバーする。**目標達成に向けて、下期各施策を強化。

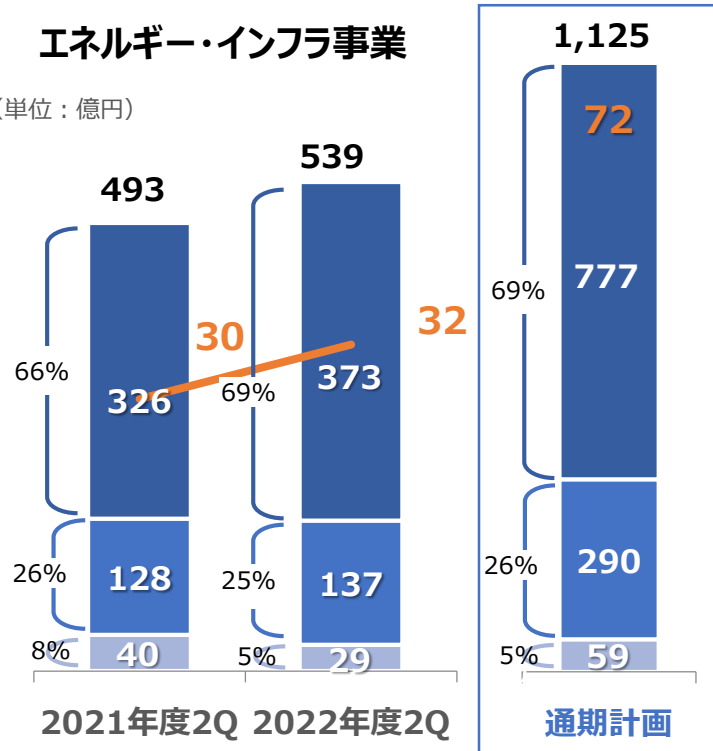
(単位：億円)		2022年度 通期計画 (見直し前)	2022年度 通期計画 (見直し後)	増減率 %	進捗率 %
エネルギー・インフラ事業	売上高	1,095	1,125	2.7	47.9
	営業利益	68	72	5.9	45.0
	営業利益率(%)	6.2	6.4	-	-
電装・コンポーネンツ事業	売上高	715	643	▲10.1	46.5
	営業利益	16	18	12.5	58.6
	営業利益率(%)	2.2	2.8	-	-
通信・産業用デバイス事業	売上高	295	345	16.9	47.5
	営業利益	25	19	▲24.0	24.4
	営業利益率(%)	8.5	5.5	-	-

セグメント別 2Q業績および通期計画

■ 建設関連 ■ 電力インフラ
■ 免震・その他 ■ 営業利益

エネルギー・インフラ事業

(単位：億円)



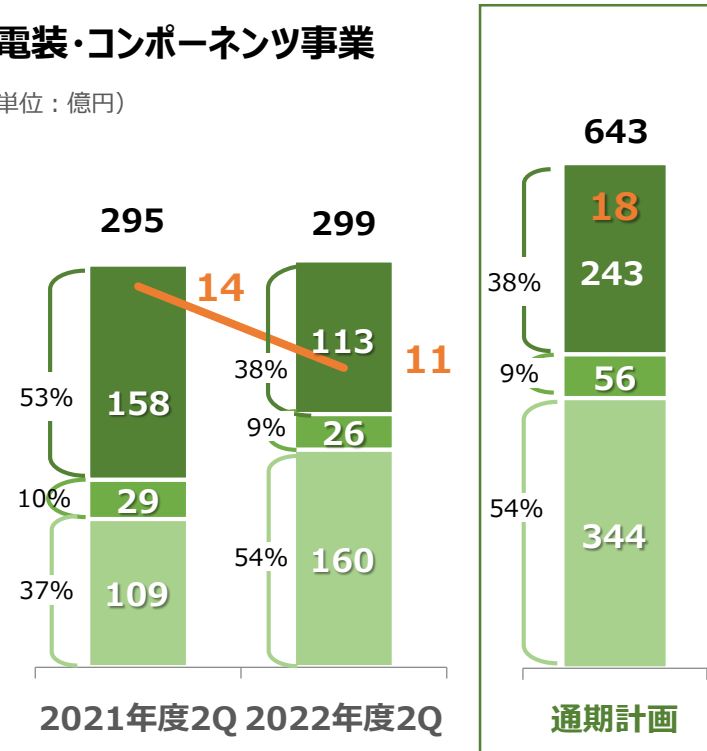
営業利益率	6.2%	6.0%	6.4%
-------	------	------	------

銅価影響：売上高41億円増
建設関連の販売価格見直し、収益改善施策と電力インフラの安定需要により**前年同期比増収増益**。
下期も建設関連、電力インフラともに堅調な需要を見込んでおり、**通期計画を上方修正**。

■ 高機能製品無酸素銅 ■ その他高機能製品
■ 一般汎用製品 ■ 営業利益

電装・コンポーネンツ事業

(単位：億円)



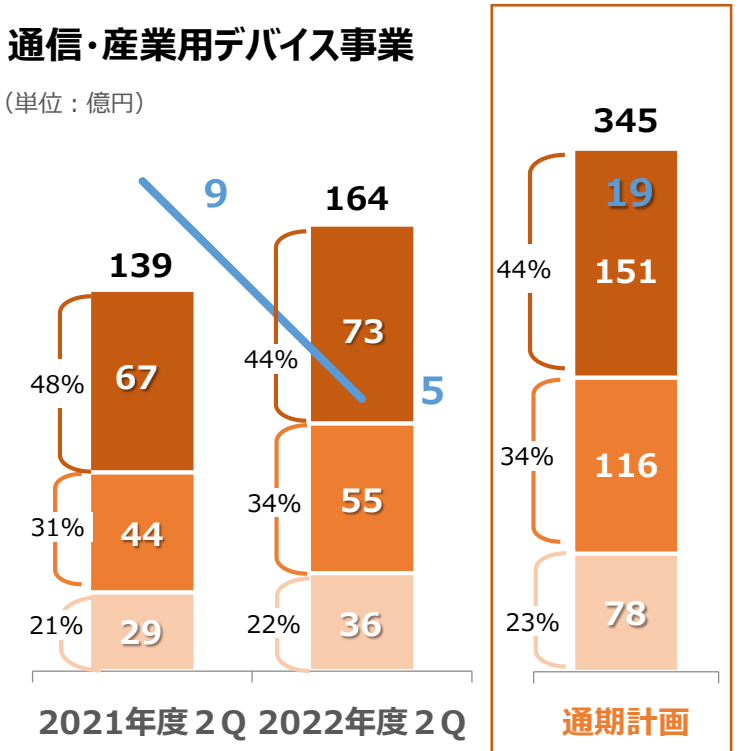
営業利益率	4.7%	3.5%	2.8%
-------	------	------	------

銅価影響：売上高46億円増
重電向けは堅調であったが、自動車向け高機能製品は減産影響を受け**前年同期比増収減益**。
下期も減産影響は続くが、重電向け等で収益性重視の展開を進めることで**通期営業利益は計画上方修正**。

■ 通信ケーブル ■ ワイヤハーネス
■ 精密デバイス ■ 営業利益

通信・産業用デバイス事業

(単位：億円)



営業利益率	6.3%	2.8%	5.5%
-------	------	------	------

銅価影響：売上高4億円増
主に通信ケーブル再編の立ち上げの遅れや価格見直しの遅延により収益性が低下し、**前年同期比増収減益**。
下期は計画通り進む見込みとなるが、上期の影響が大きく、**通期営業利益は計画下方修正**。

2Q 貸借対照表 (前期末比較)

(単位：億円)	2021年度末	2022年度2Q	増減
資産合計	1,474	1,545	71
売上債権	527	531	4
棚卸資産	260	280	19
固定資産	587	613	26
負債合計	884	938	54
仕入債務	267	258	▲9
有利子負債	392	454	62
純資産合計	589	607	18
自己資本	583	599	16
自己資本比率(%)	39.5	38.8	▲0.7
DEレシオ(%)	67.2	75.8	8.6

【固定資産】

各種設備投資と海外子会社の固定資産為替増により増加。加えて退職金制度の年金資産に21億円の特例掛金を拠出。

【有利子負債】

原材料価格高騰と銅価格高騰により運転資金増大。

【自己資本比率】

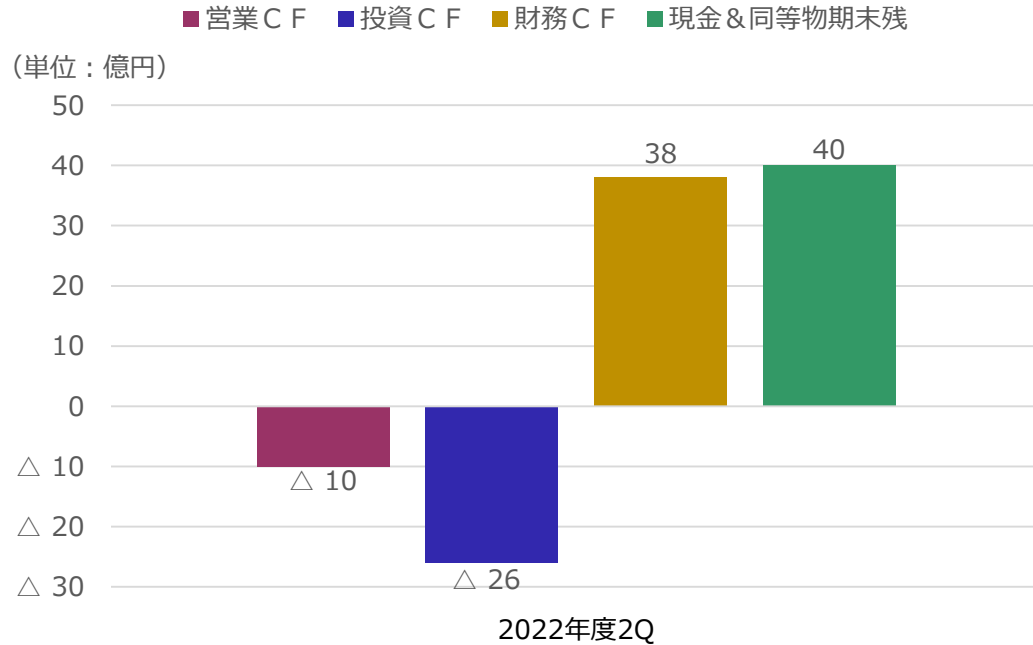
自己資本は増加するも、総資産増加により、前期末対比0.7%減。

【DEレシオ】

自己資本は増加するも、有利子負債も増加したため、前期末対比8.6%増。

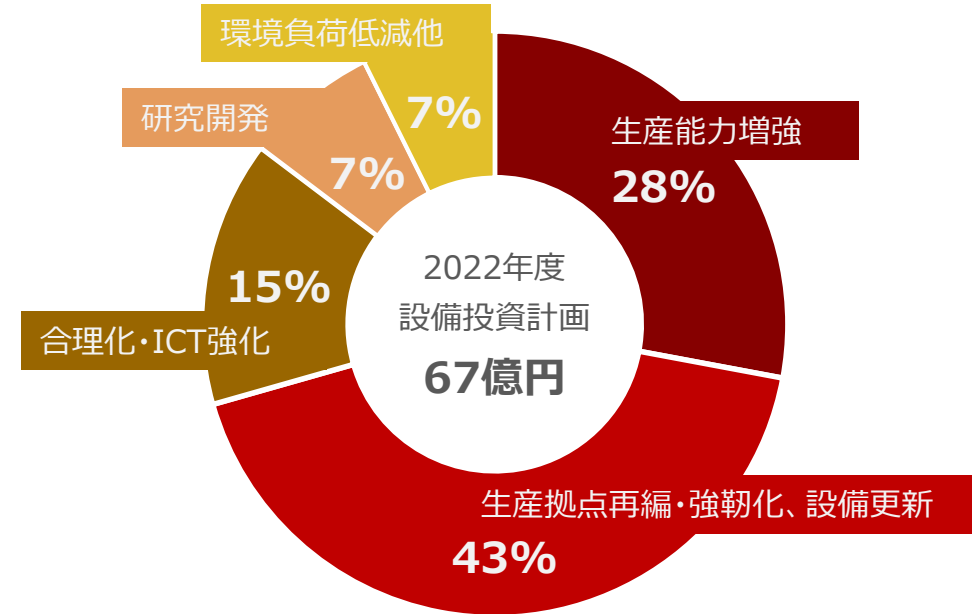
2Qキャッシュフロー実績と通期の設備投資計画

2Q連結キャッシュフロー



- ・営業CFは棚卸資産が増加したこと等による運転資金増大のためマイナス
- ・投資CFは有形固定資産の取得によりマイナス
- ・財務CFは借入金の増加によりプラス

2022年度設備投資計画

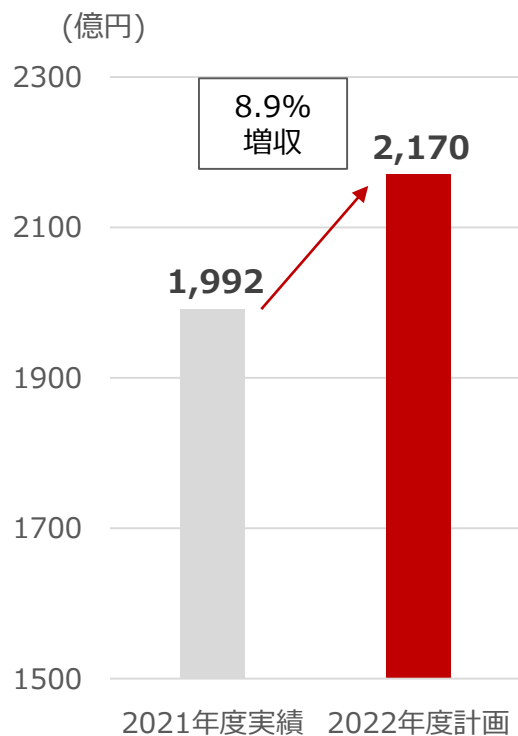


- | | |
|------------------|------|
| エネルギー・インフラ事業： | 25億円 |
| 通信・産業用デバイス事業： | 10億円 |
| 電装・コンポーネンツ事業： | 11億円 |
| 他、拠点強靱化、システム投資等： | 21億円 |

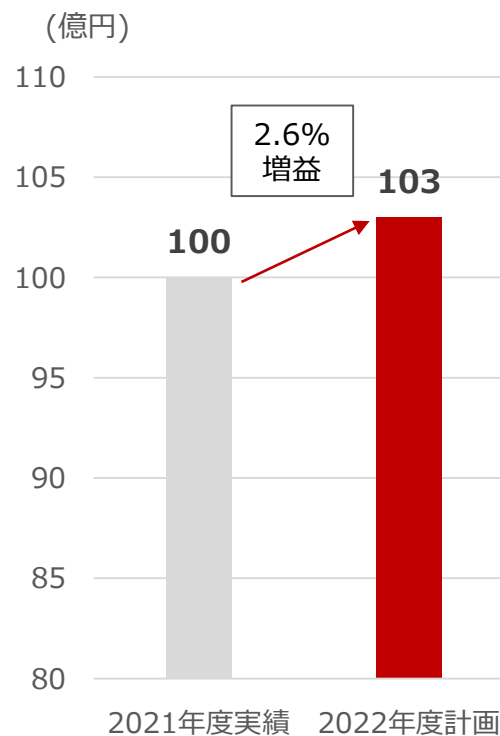
2. 2022年度下期の取り組み

2022年度 通期業績計画

売上高



営業利益



経常利益

103億円 (前年度対比4.2%増)

親会社株主に帰属する 当期純利益

90億円 (前年度対比3.8%減)

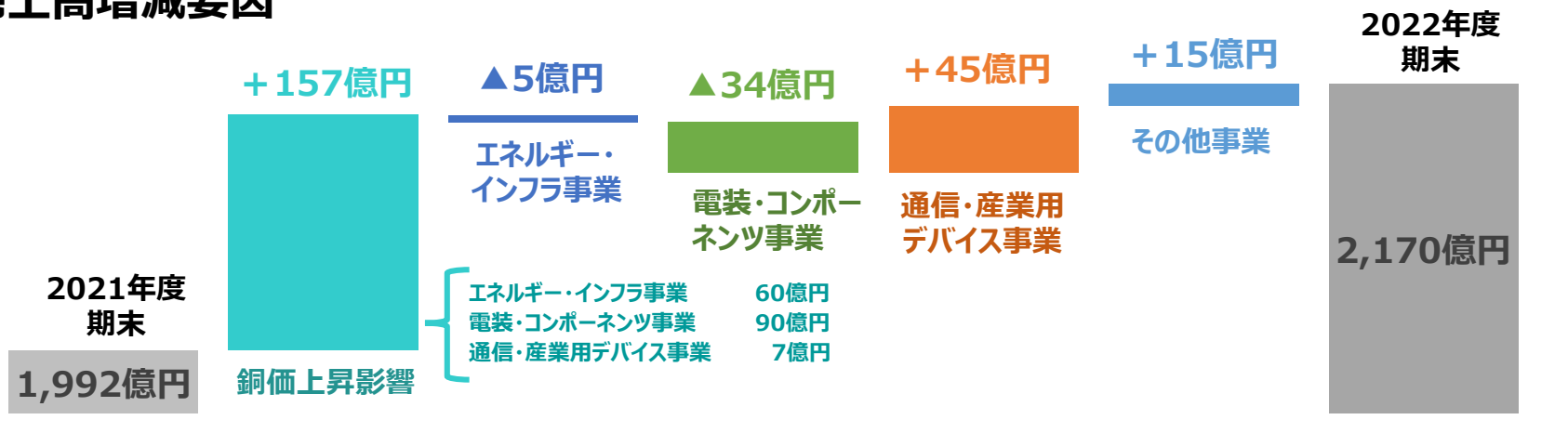
配当/配当性向

60円/20% (前年度対比10円の増配)

原材料価格のさらなる高騰やサプライチェーン混乱の影響等を織り込むものの、各種施策と構造改革の効果により増益を計画。

2022年度 通期計画の増減要因

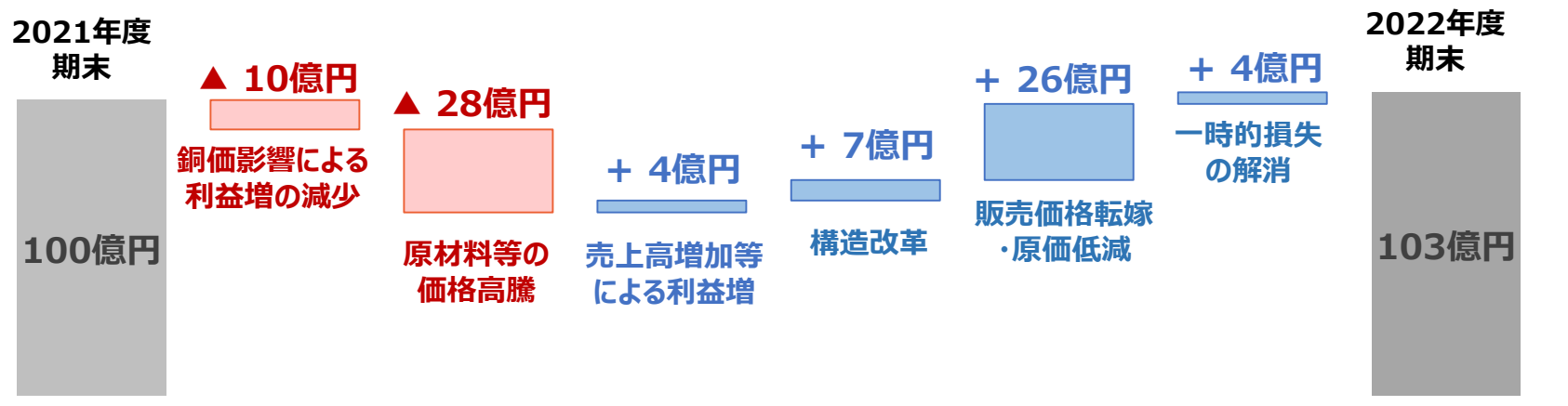
売上高増減要因



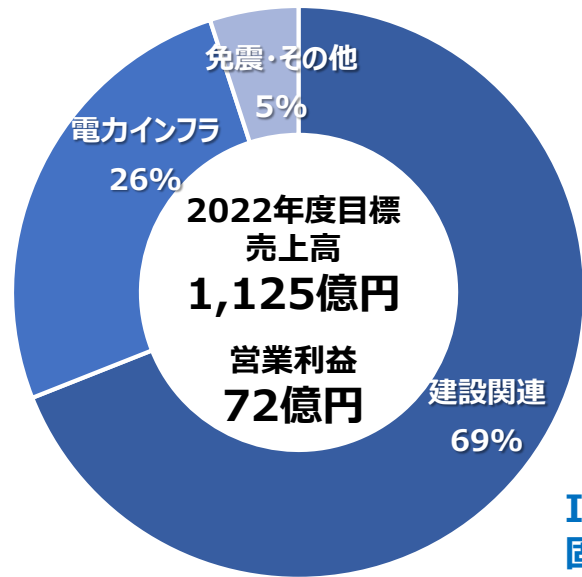
【当期の取り組み】

銅価影響による利益増の減少と原材料等の価格高騰による利益押し下げを、構造改革や販売価格転嫁・原価低減によりリカバリーする計画。特に、当期構造改革としては、SFCC製販統合や通信ケーブル生産拠点再編による効果を見込む。

営業利益増減要因



エネルギー・インフラ事業 通期目標達成に向けた下期施策



市場
 ・再生可能エネルギーの促進
 ・半導体工場建設需要

リスク
 ・原材料価格等のさらなる高騰
 ・工事件名の延期

◆ SICONEX®増産計画

20億円の増産投資により23年度に生産能力1.5倍
 下期より段階的に増産し、売上拡大に貢献



◆ 被覆線事業の茨城工場における“IV（ビニル絶縁電線）製造”立ち上げ

IVは茨城工場へ生産を集約し10月より本格的に製造開始。
 固定費削減と生産効率向上（生産銅量15%増）を図る。



◆ 被覆線事業の半導体工場等の建設需要（大型件名）を見越した戦略的在庫の確保

原材料価格高騰への対応
 （輸送・燃料・その他副資材）

建設関連事業

10月よりさらなる価格転嫁を実施

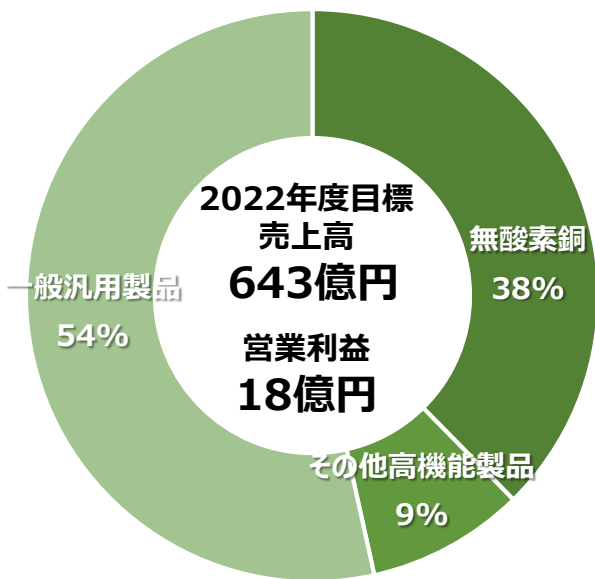
電力インフラ事業

電力会社や民需機器メーカーともに順次価格転嫁を実施

免震・制振事業

発注先からの材料支給スキームの構築や大手得意先に向けた価格交渉を実施

電装・コンポーネンツ事業 通期目標達成に向けた下期施策



市場
 ・xEVシフトは4Qまで停滞
 ・重電分野の国内調達需要増

リスク
 ・原材料価格のさらなる高騰
 ・自動車減産の長期化

- ◆ 燃油サーチャージ制やワニス市況連動など透明性の高い価格転嫁の仕組みを導入

＜ワニス市況連動の仕組み＞



- ◆ 一般汎用巻線の一部を協力会社に製造移管し、車載製品へリソースを集中

- ◆ 生産体制の見直しおよび新設備の導入でxEV市場の需要回復に備える

エネルギー使用量
大幅カット

CO₂排出量
削減



巻線製造ラインへの省エネ設備導入 三重事業所

原材料価格高騰への対応
(燃料費・ワニス)

全製品

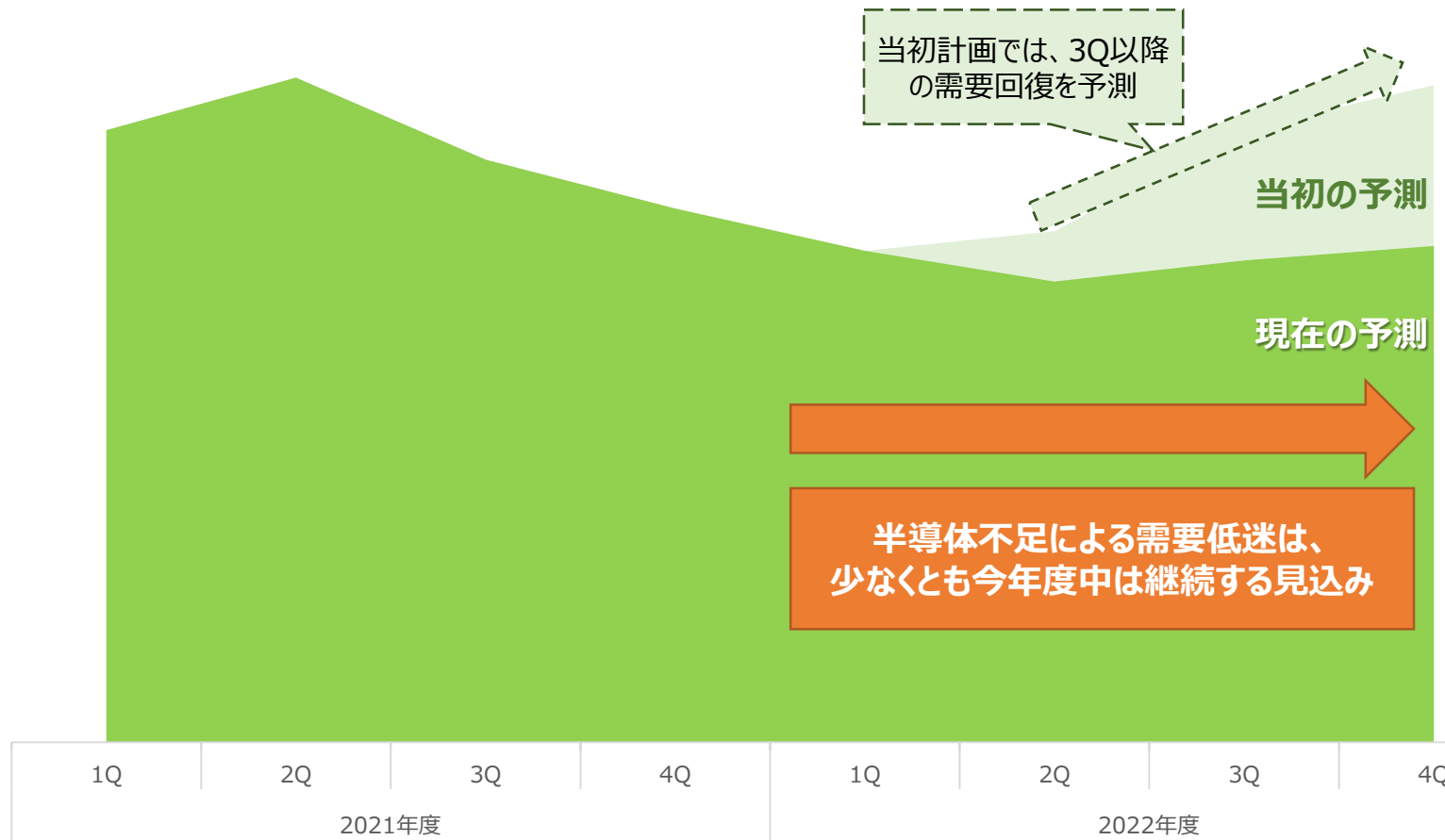
生産にかかるエネルギーコスト高騰の対策として、業界に先駆けサーチャージ制による販売価格転嫁を導入。顧客に対し、透明性のある価格設定の仕組みを構築

エナメル線

ワニス価格市況連動制の導入

電装・コンポーネンツ事業 自動車の減産の見込み

自動車向け高機能線材販売量推移（当社予測値）



当社の対応

来期以降の需要回復に備え、
高機能線材の増産対応に注力して
体制整備を進める

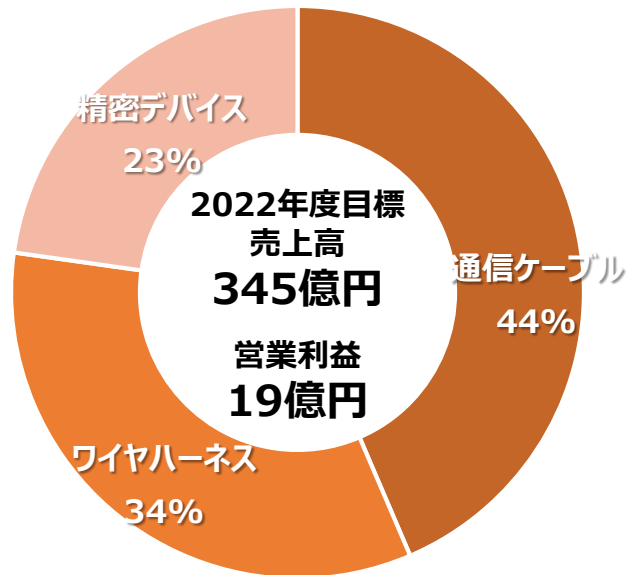
MiDIP®強靱化投資

生産高：2020年度対比**50%増**

ヒータ線ライン増強投資

製造能力：2020年度対比**35%増**

通信・産業用デバイス事業 通期目標達成に向けた下期施策



市場

- ・中国家電市場の需要回復
- ・通信インフラ投資の増加

リスク

- ・材料費高騰
- ・ロックダウン再開

- ◆ 通信ケーブル事業の国内拠点再編効果
 - ・ 3拠点のコンセプトを明確化し、材料や製品輸送コストの軽減など生産性を向上

伊勢原工場は消防ケーブルの生産と出荷拠点の機能、
仙台事業所は光ケーブルとメタル通信ケーブルのマザー工場機能、
甲府工場は新製品Cat.6Aの増産を見据えたLANケーブル事業と
コンセプトを明確にし、材料や製品輸送コスト軽減など生産性を向上



- ◆ ワイヤハーネス事業のサプライチェーン混乱脱却
 - ・ 代替端子の提案と国内端子確保
 - ・ 混乱収束による経費圧縮（外注加工費の低減）

- ◆ 精密デバイス事業の回復需要の取り込み拡販
 - ・ 垂直立ち上げに対応した生産体制の構築

原材料価格高騰への対応
(銅・生産費・その他副資材)

通信ケーブル事業	対象製品を拡げて副資材高騰に伴う価格改定を実施
ワイヤハーネス事業	銅、為替ともに価格スライド
精密デバイス事業	材料費、生産費ともに価格スライド

3. 中期経営計画達成に向けた セグメント別成長戦略とサステナビリティ

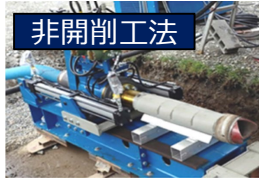
エネルギー・インフラ事業 成長戦略 SICOPLUS®戦略 ビジネスロードマップ

スキルレスな接続工法



接続工事の省力化、
スキルレス化を実現
2020年～

ロボットを用いた施工



当社独自の新工法により、
工期は1/7、工事費は半分に
2022年～

地産地消型 クラウド人材戦略

「施工人財開発センター」
で教育した人材を共有化し、
全国で施工

SICOPLUS®人材バンク



2023年～

施工人財開発センターの設立



優秀な人材の
確保と施工技術
者の早期育成の
プログラム構築



SICONEX

製品優位性を活かしシェア拡大

2020年度対比
約3倍

発電所 更新・増強

275 kV

超
高
圧

送変電網 整備

大規模洋上風力 投資

154 kV

特
別
高
圧

大規模再エネ電力連系

老朽化設備更新

66 / 77 kV

再エネ系統安定化

(中計期間)
電力市場 CAGR : 5~10%
当社売上高CAGR : 12% を目指す

2021年～

売上高
施工人員

2020年

2021年

2022年

2023年

2024年

2025年

2026年

～2030年

SICOPLUS

エネルギー・インフラ事業 成長戦略 新生SFCC ROICを用いた構造改革による収益性向上

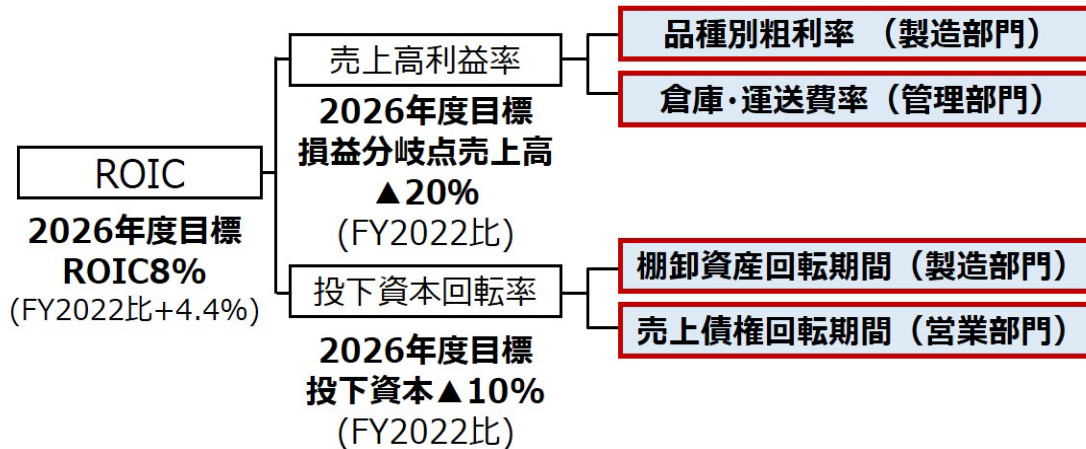
新生SFCC 3つの施策

1. 顧客利便性、サービス向上による粗利改善

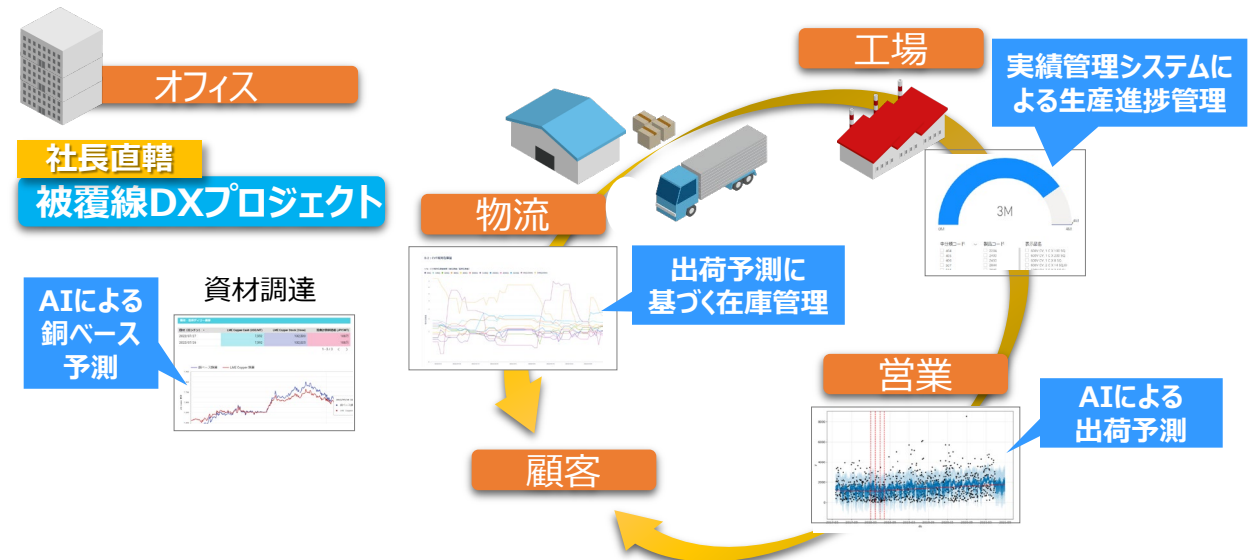
2. 需要連動型、生産・供給体制の構築

3. AI・データ活用による業務プロセスの改善

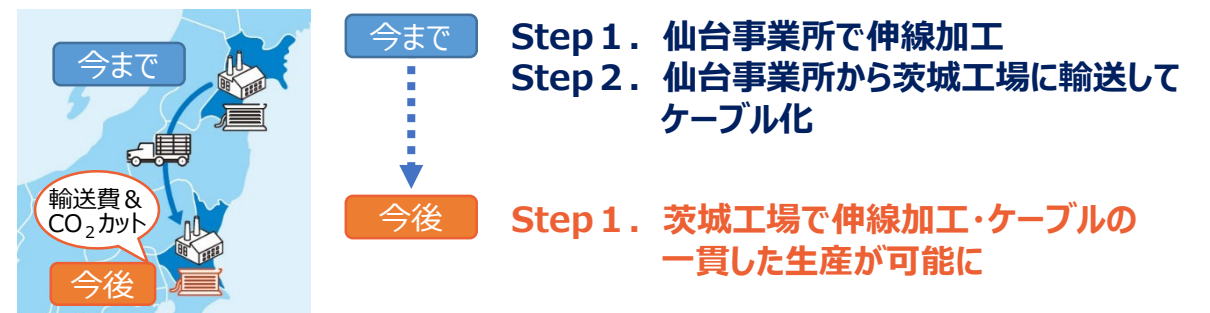
<ROIC目標と主なKPI>



◆被覆線DXプロジェクトにより、需要連動の生産・供給体制を構築



◆茨城工場の生産能力向上による原価（輸送費等）低減



電装・コンポーネンツ事業 成長戦略 仙台事業所でのヒータ線一貫生産体制の構築

構造改革により、中計最終年度の目標達成に向けて高付加価値製品の生産効率をアップ。

今まで

仙台事業所と仙台工場の2拠点で生産

昭和電線ケーブルシステム
仙台事業所

銅銀合金を生産し
仙台工場へ輸送

仙台工場から届
いた製品を出荷

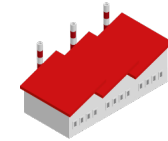
伸線、焼付、撚り
合わせを行い銅銀
合金線へと完成

昭和電線ユニマック
仙台工場

今後

仙台事業所での一貫生産により、
輸送費と在庫を削減し生産効率をアップ

昭和電線ケーブルシステム
仙台事業所



一貫生産

今年8月から撚り合わせ設備を仙台事業所に移管

今後、仙台事業所のみでヒータ線を一貫生産し、
仕掛品および製品在庫**30%減**の効果を見込む



【2022年5月時点】

各ライン試運転完了済

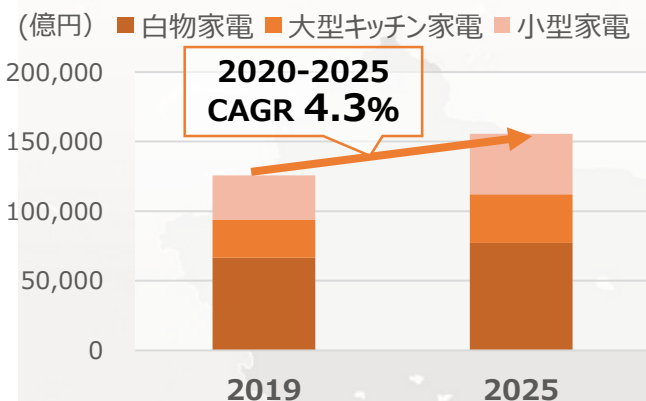


【2022年9月時点】

通信・産業用デバイス事業 成長戦略 海外戦略と地政学リスクに対応した施策

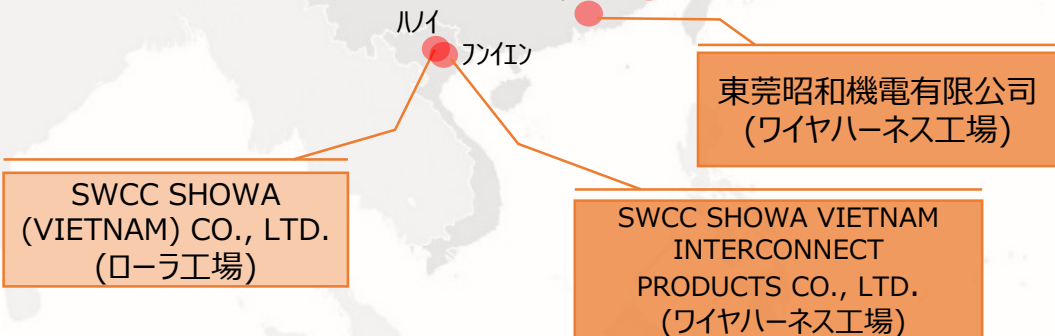
事業特性に応じた海外戦略を展開し、地政学リスクにも対応した施策を実施。

白物家電の中国市場年平均成長率



出所：各種市場レポートより当社作成

人口や所得増による買替需要増



◆基本戦略

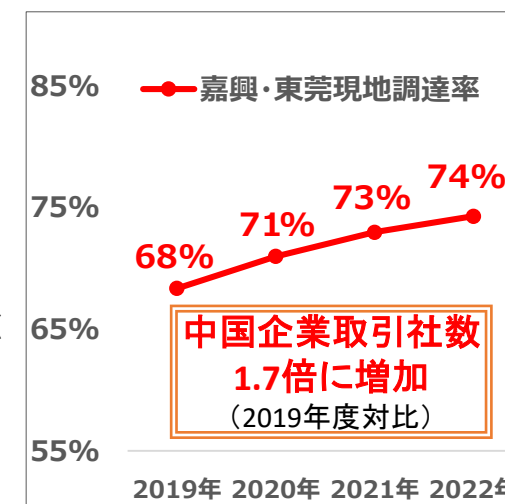
- ・ ワイヤハーネスおよび精密デバイス（コイル）は、海外拠点での地産地消を促進し、拡大する白物家電市場や事務機器の需要を捕捉
- ・ 現地統括機能を高め、地政学リスクにも迅速に対応できる体制を構築

◆主な地政学リスク

- ・ コロナ禍、ロシア・ウクライナ情勢を背景とした、物流混乱、為替変動、材料費高騰
- ・ 中国「ゼロコロナ政策」による、地域ロックダウンの可能性

◆施策

- ・ 製造拠点の分散化推進（中国、ベトナムの2大拠点化）
- ・ 現地調達率向上、複数購買強化によるサプライチェーン混乱影響低減
- ・ ワイヤハーネスのベトナム拠点の増強
- ・ 価格転嫁
- ・ ジャストインケース在庫

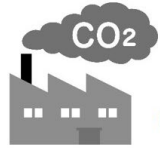


マテリアリティ

当社とステークホルダーの双方に影響の大きい優先課題を特定し、テーマ別に具体的な行動方針、指標・KPIを策定。重要課題は、今後も定期的な見直しを行い、目標についても進捗を開示予定。

【カテゴリ】テーマ	行動方針	指標・KPI	目標<達成年>
【技術】 未来を創る Our future 	優れた技術とイノベーションによる持続可能なクリーンエネルギーの普及	xEV(電動車)関連製品の売上比率	20%以上<2026年度>
	再生可能エネルギーの社内導入率	再生可能エネルギーの社内導入率	30%以上<2025年度>
	未来社会に向けた強靱なインフラの構築	SICONEX®製品のCAGR(年平均成長率)	12%<2022~2026年度>
		SDGs目標7,11に関連する特許出願件数	100件以上<2026年度>
【環境】 地球にやさしい Our earth 	たゆまぬ努力と対応による温室効果ガスの削減	温室効果ガス(CO ₂)排出量(Scope1+Scope2)	2013年度比45%減<2025年度>
	グループ総合力であらゆる資源を循環促進	廃棄物の最終処分率	2018年度比50%減<2025年度>
	かぎりある水資源の有効利用	水使用量	2018年度比20%減<2025年度>
【地域】 ともに生きる Our partnership 	つながりを大切にし、地域社会とともに発展	非営利団体などへの資金/物資援助・地域貢献活動(ボランティア以外)件数	前年度比5%増<毎年>
	共感、共存、共栄の精神によるバリューチェーンとの協力	サステナビリティ調達ガイドラインアンケートスコア	4.5以上<2026年度>
【人】 ひとが輝く Our people 	多様な人材活用の促進(Diversity & Inclusion)	女性管理職(課長職)比率	8%(10%)<2026年度>
	未来への人材育成	従業員1人あたりの年間平均研修時間	2021年度比4倍<2026年度>
	エンゲージメントの向上(働きがいのある仕事・職場づくり)	エンゲージメントスコア	55以上<2026年度>
		休業災害度数率	毎年0.23以下<毎年>
【ガバナンス】 より良き企業に Our governance 	企業経営のモニタリング	独立社外取締役の取締役会および委員会での出席率	75%以上<毎年>
	良質で安全な製品とサービスの提供	品質起因による失敗コスト	2021年度比50%減<2026年度>
		顧客満足度	前年度スコア以上<毎年>

CO₂排出削減目標の見直し



これまでの実績を踏まえ、さらなるCO₂排出削減に向けて意欲的な目標を設定。

CO₂排出削減目標 (国内: Scope1+Scope2)

見直し前 2025年度目標

CO₂排出量 **25%削減**
(基準年2013年度)

見直し後 2025年度新目標

CO₂排出量 **45%削減**
(基準年2013年度)
再エネ導入率 **30%**

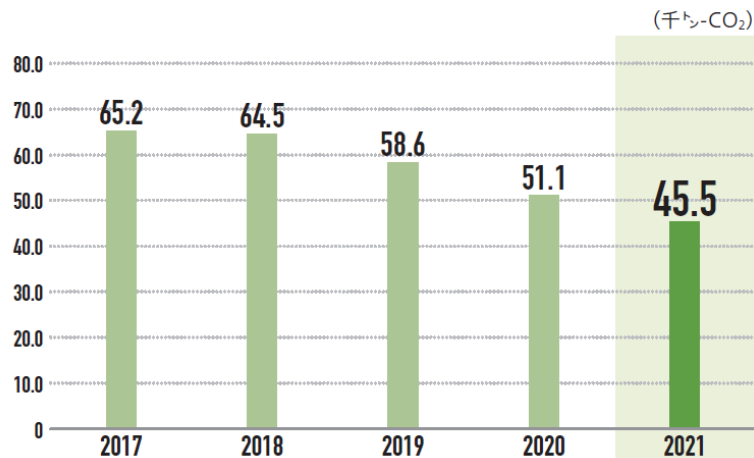
見直し前 2030年度目標

CO₂排出量 **35%削減**
(基準年2013年度)

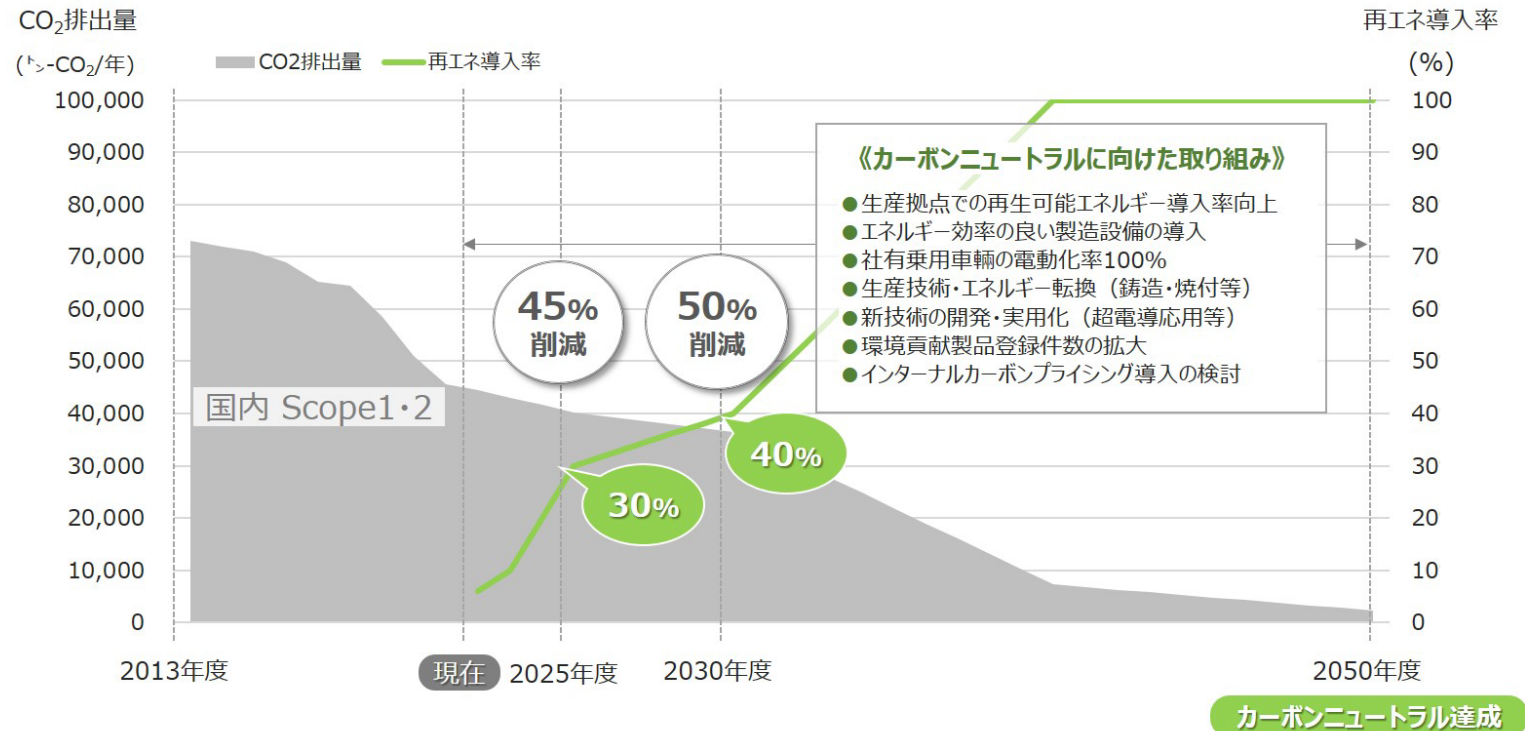
見直し後 2030年度新目標

CO₂排出量 **50%削減**
(基準年2013年度)
再エネ導入率 **40%**

温室効果ガス排出推移 2017 - 2021年度



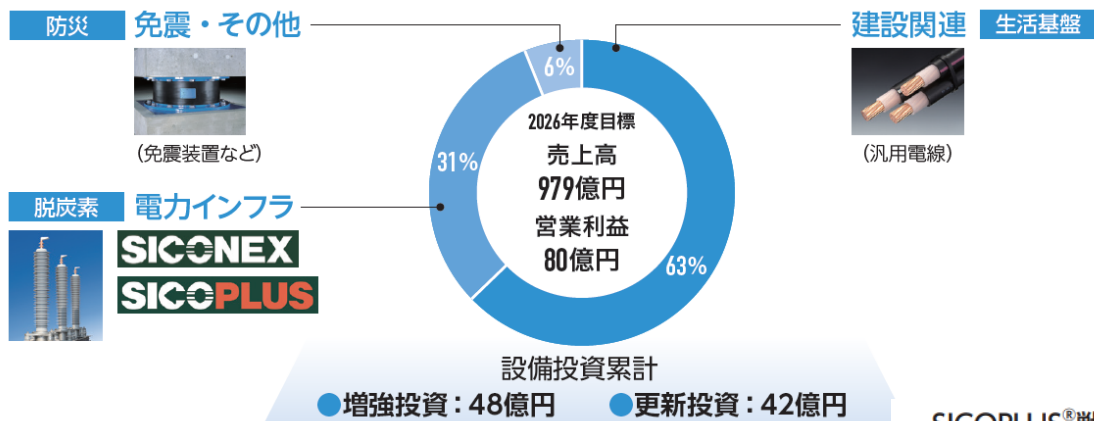
<2050年度カーボンニュートラルへのロードマップ>



4 . Appendix

セグメント別事業戦略 エネルギー・インフラ事業

■ 中期経営計画最終年度目標



【作業工程比較】

磁器がい管	本体据付・ケーブル処理	組み立て	その他
SICONEX®	本体据付・ケーブル処理	組み立て	その他

施工を30%短縮

■ SWOT分析 (戦略事業：SICOPLUS® の場合)

Strengths(強み)

- 競争優位性の高い製品群により、民間プラントの変電設備を中心に安定した実績と高いシェアを獲得
- 独自のソリューションを提供するビジネスモデルにより高い利益率を創出

Weaknesses(弱み)

- 少子高齢化に伴う施工人員の確保難
- 対策
- 協力会社との連携強化
 - AVR®などを用いた教育システム導入による施工人員育成の早期化

Opportunities(機会)

- 国家戦略を背景とした電力市場の拡大 (再生可能エネルギー・老朽化設備更新・送電ネットワークの強靱化・分散型電源・スマートシティ構想など)

Threats(脅威)

- 競合他社の参入

強み×機会

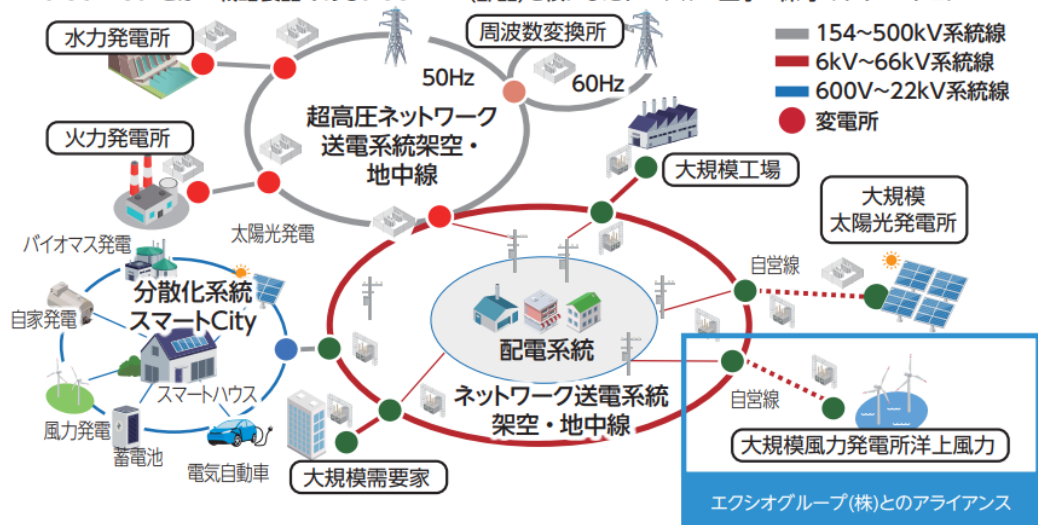
- 民間プラントを中心に築いた実績と独自のビジネスモデルによる電力市場でのさらなるシェア拡大

対策

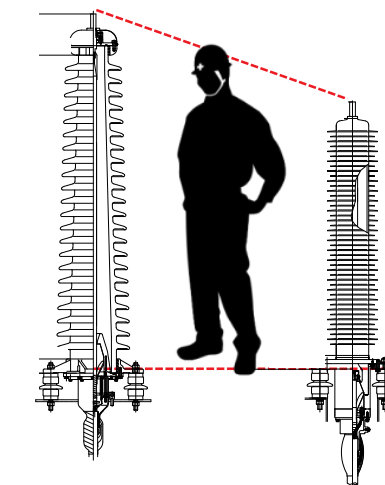
- 電力市場(変電分野)でのSICONEX®のデファクトスタンダード化

SICOPLUS®戦略

SICOPLUS®とは…戦略製品であるSICONEX®(部品)を核にしたケーブル・工事・保守のソリューション

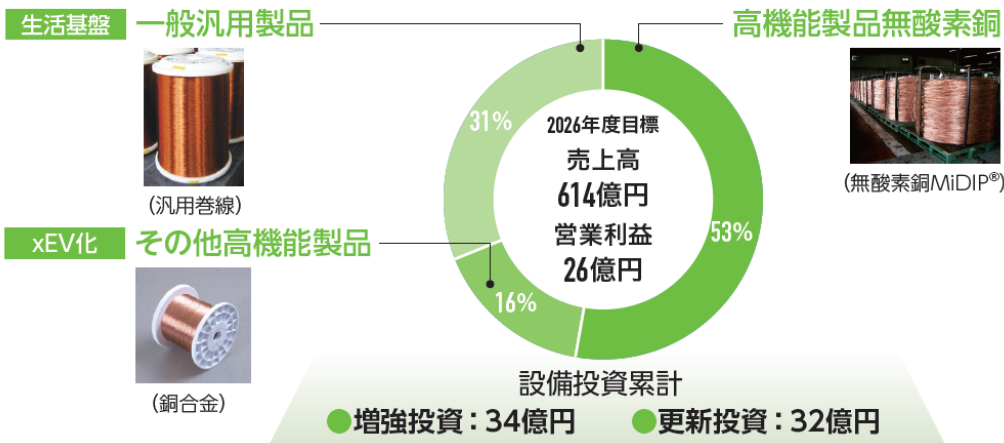


【サイズ比較】



セグメント別事業戦略 電装・コンポーネンツ事業

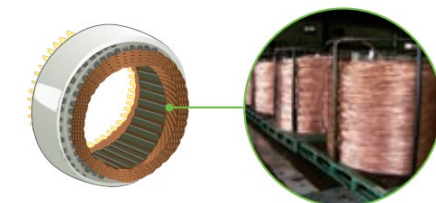
■ 中期経営計画最終年度目標



■ xEV車における高機能製品の用途と特長

無酸素銅(MiDIP®)

駆動モータ
車両の軽量化のため、
細径で高効率な素材の要求



昭和電線グループなら…無酸素銅MiDIP®の量産

	MiDIP®	無酸素銅	タブピッチ銅
酸素含有量	◎	○	△
導電率	◎	○	○
加工性(曲げ、細線)	◎	○	△

高機能巻線(平角巻線)

EPS、モーター、変圧器 他
高性能で豊富なラインナップの要求

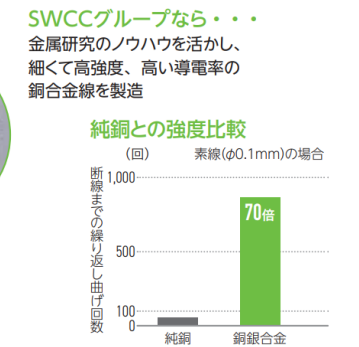
SWCCグループなら・・・
MiDIP®を利用した高出力、高耐電圧、
高耐熱の平角巻線を製造



銅合金線(ヒータ線)

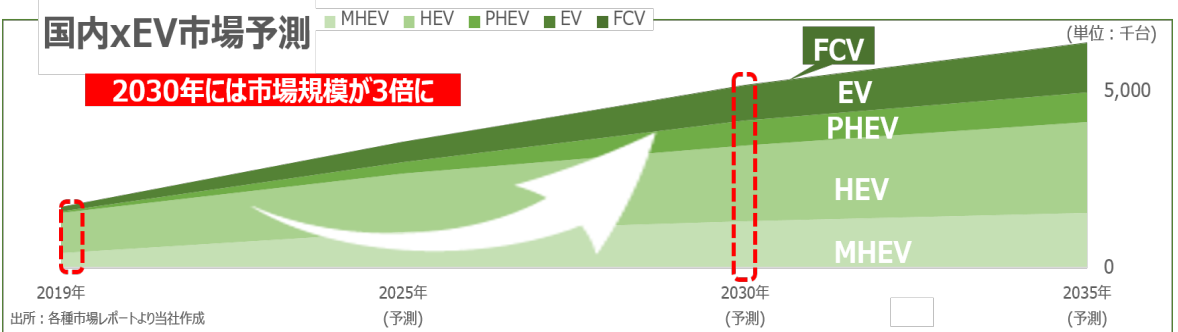


ハンドルヒータ、シートヒータ、
バッテリーヒータ
xEVは熱源が無いため、
快適性や性能維持のためヒータ線を多用



■ SWOT分析 (戦略製品：高機能線材の場合)

<p>Strengths(強み)</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 車載用素材としての競争優位性が高い製品群を保有 ② 応用領域が強い合金製造分野における高い技術力 	<p>Weaknesses(弱み)</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 川下(線材から加工品へ)への展開の遅れ <p>対策</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 川下展開に向けたパートナー戦略の強化 ② 加工製品の増産を可能にする新たな製造設備の導入
<p>Opportunities(機会)</p> <ul style="list-style-type: none"> ① xEV市場のさらなる拡大 ② 高導電率と高強度を備えた合金特性を求める市場ニーズ <p>強み・機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 市場拡大に向けた設備更新増産投資を実施 ② 高い銅合金特性を活かした新用途製品の開発 	<p>Threats(脅威)</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 製品特性が持つ優位性の減退、競合製品の台頭 <p>対策</p> <ul style="list-style-type: none"> ① マテリアルズ・インフォマティクス(MI)/プロセス・インフォマティクス(PI)を用いた向上 ② 顧客やパートナーと連携した製品開発



セグメント別事業戦略 通信・産業用デバイス事業

■ 中期経営計画最終年度目標

働き方改革 精密デバイス



(複写機用ローラなど)

快適化 ワイヤハーネス

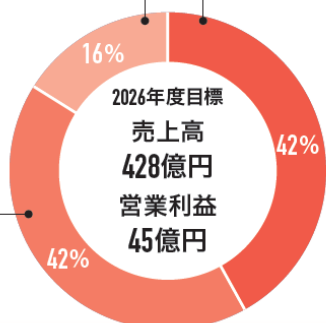


(家電・産業機器向けなど)

通信ケーブル 5G IoT



(LANケーブル)



設備投資累計

- 増強投資：24億円
- 更新投資：14億円

■ SWOT分析 (戦略製品：ワイヤハーネスの場合)

Strengths(強み)

- ① 高い品質と納期対応力により築いた日系家電メーカーとの信頼関係
- ② 地産地消に対応した中国、ベトナムの製造拠点

Opportunities(機会)

- ① 中国・東南アジア圏での旺盛な家電需要
- ② 家電の高機能化に伴うハーネス加工の高度化

強み×機会

- ① 強固なパートナーシップと高い技術力による売上拡大

Weaknesses(弱み)

- ① 労働集約型事業モデルによる生産効率

対策

- ① 中国嘉興工場における自動化の促進

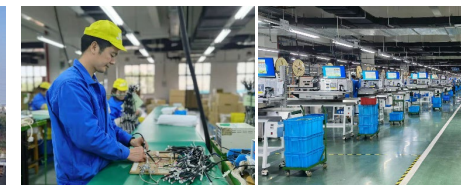
Threats(脅威)

- ① 貿易摩擦などによる中国経済の減速
- ② サプライチェーン混乱による材料の調達難

対策

- ① ベトナム製造拠点のさらなる拡充
- ② 代替部品の提案による調達リスクの低減

中国嘉興工場今年1月稼働



浙江省嘉興 (ワイヤハーネス新工場)

建屋面積 約15,000㎡ → 約35,000㎡

ワイヤハーネス全体の売上計画
2020年度 約105億円 → 2026年度 約180億円

今期9月に屋上に太陽光パネルを導入。
年間最大728トンのCO₂排出削減に加え、電気代の大幅な削減効果を見込む。

- 構造改革ビフォー&アフター
国内拠点を4拠点から3拠点に集約し、
効率UPとROIC改善を実現

メタル通信ケーブル

昭和電線ケーブルシステム(株)仙台事業所、富士電線(株)甲府工場、および青森昭和電線(株)の3拠点体制から富士電線(株)仙台工場の1拠点体制へ集約

青森
青森昭和電線(株)
(21年12月解散)

宮城
昭和電線ケーブルシステム(株)
仙台事業所
富士電線(株)仙台工場

山梨
富士電線(株)甲府工場

LANケーブル

富士電線(株)甲府工場に集約して増産
ケーブルから加工品まで一貫製造を実現

光ファイバケーブル

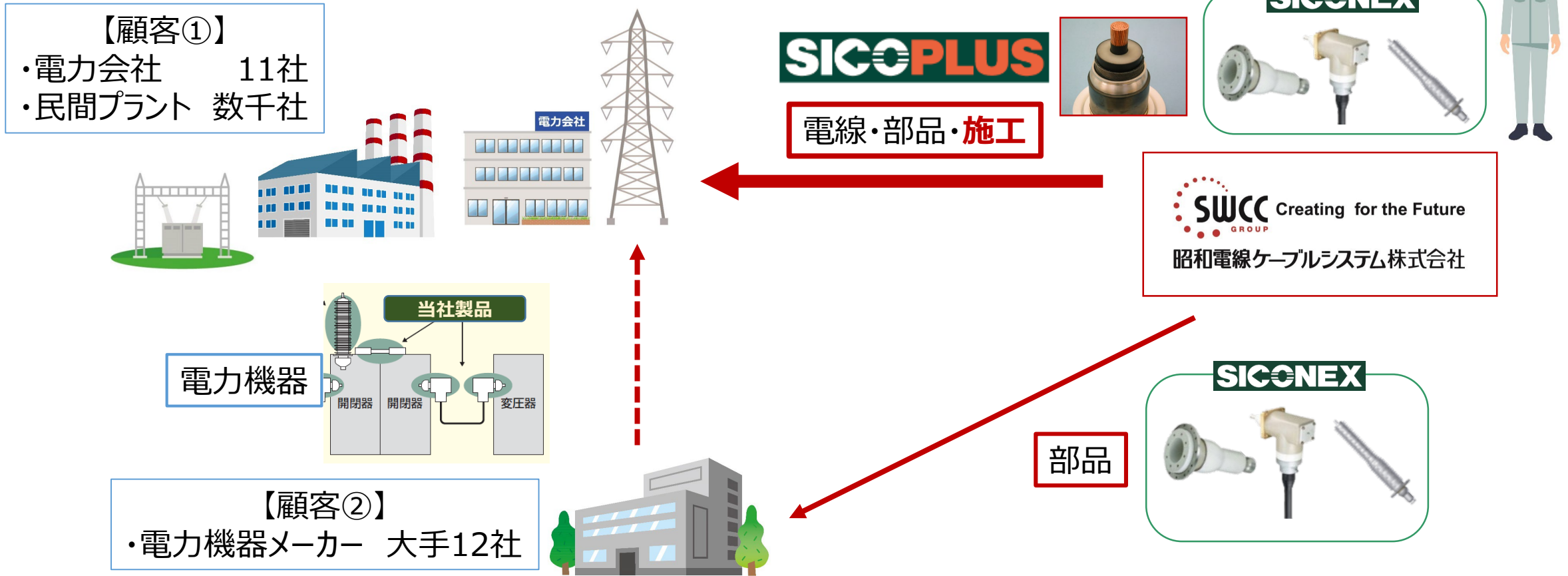
昭和電線ケーブルシステム(株)仙台事業所と富士電線(株)伊勢原工場の2拠点体制から昭和電線ケーブルシステム(株)仙台事業所の1拠点体制へ集約

神奈川
富士電線(株)伊勢原工場

物流拠点 富士電線(株)伊勢原工場に集約して物流機能増強

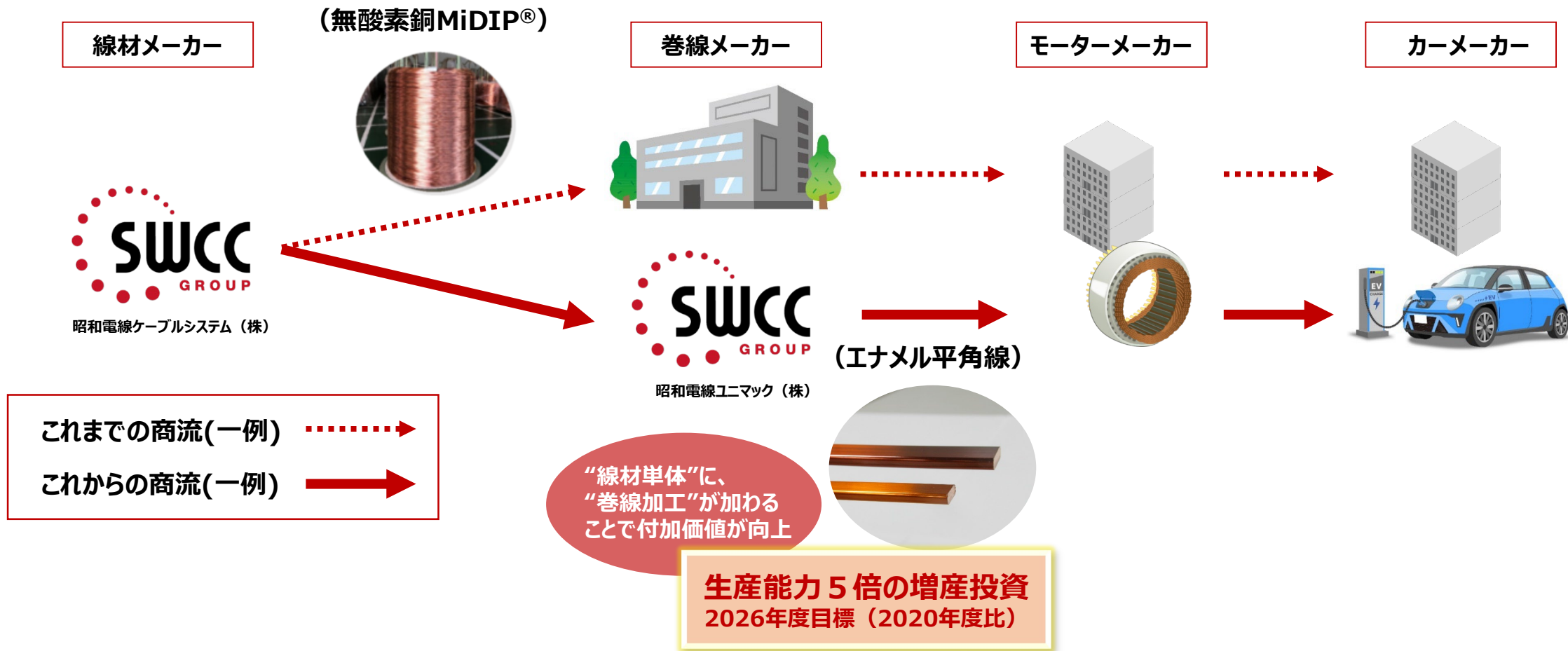
電力インフラ事業の対象顧客および販売ルート

当社の販売ルートは、①電力会社や変電設備をもつ民間プラントに**直接電線・部品・施工を納める**ものと、
②電力機器メーカーを通して電力会社や変電設備をもつ民間プラントに**間接的に電力部品を納める**ものの2つがある。



電装・コンポーネンツ事業の利益率向上に向けた商流改革

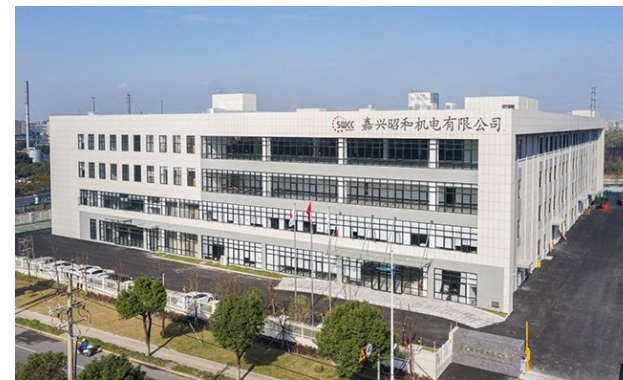
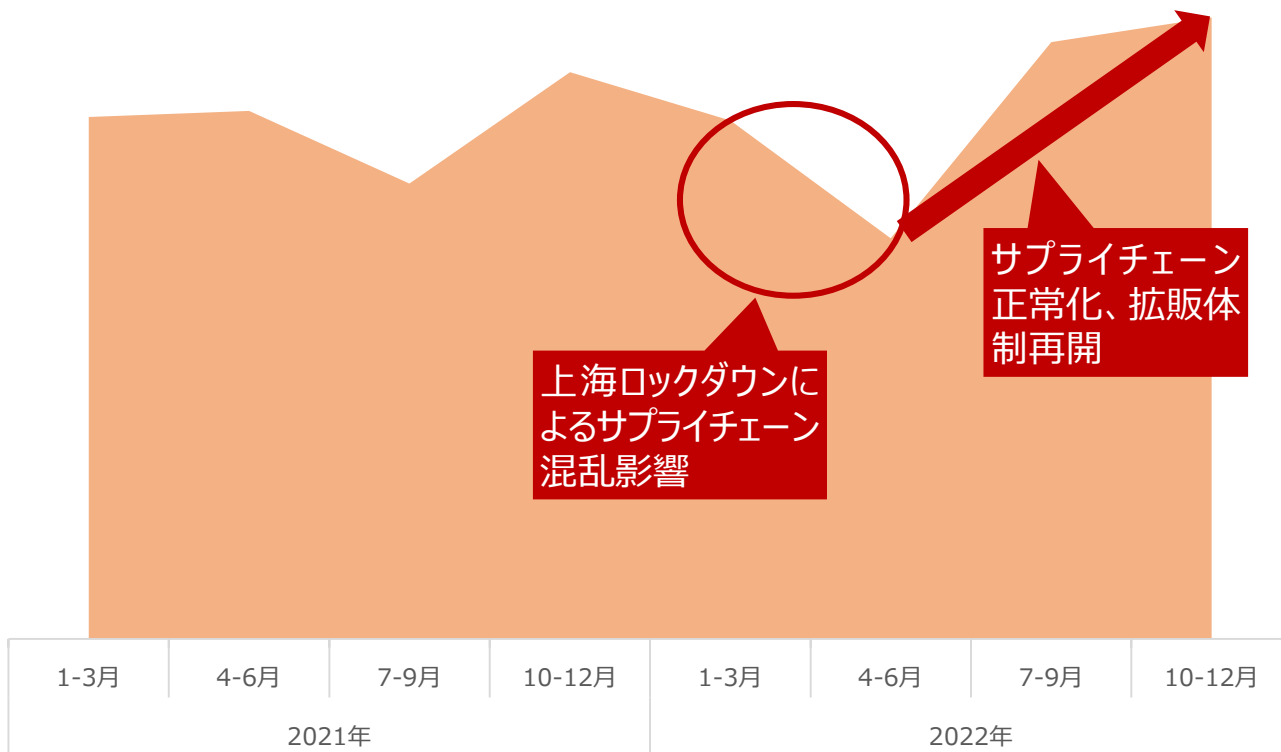
線材の納品から、加工度の高い製品を納品する商流へと段階シフト。利益率向上に向けて商流を改革。



通信・産業用デバイス事業の 嘉興工場フル稼働による中国家電市場の回復需要捕捉

上海ロックダウンの影響を受けるも、6月以降工場は稼働率回復。生産体制を強化し、需要を取り込む。

嘉興工場の稼働推移と下期見通し



ワイヤハーネス中国嘉興工場



建屋面積
約35,000㎡

ワイヤハーネス全体の売上計画
2020年度 2026年度
約105億円 ⇒ 約180億円

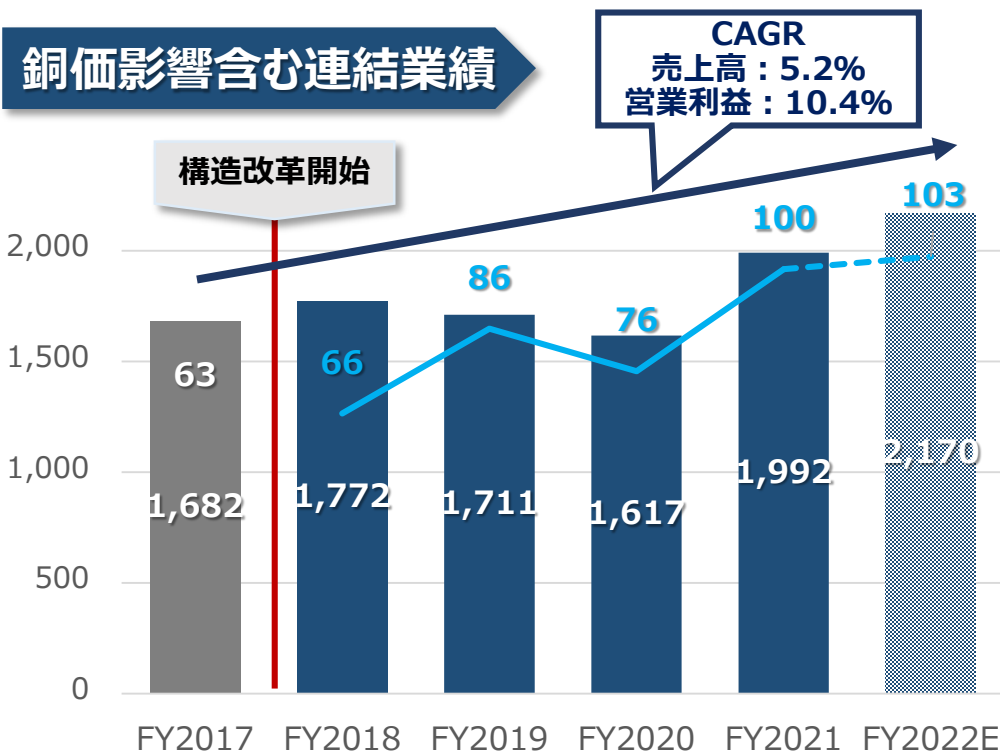
PPAモデルを活用した 太陽光発電設備の導入

今年10月に屋上に太陽光パネルを導入。
年間電気使用量の約40%を賄う見込み。
年間728トンのCO₂排出削減に加え、
電気代の大幅な削減効果および、電力使用制限による影響の低減が期待できる。

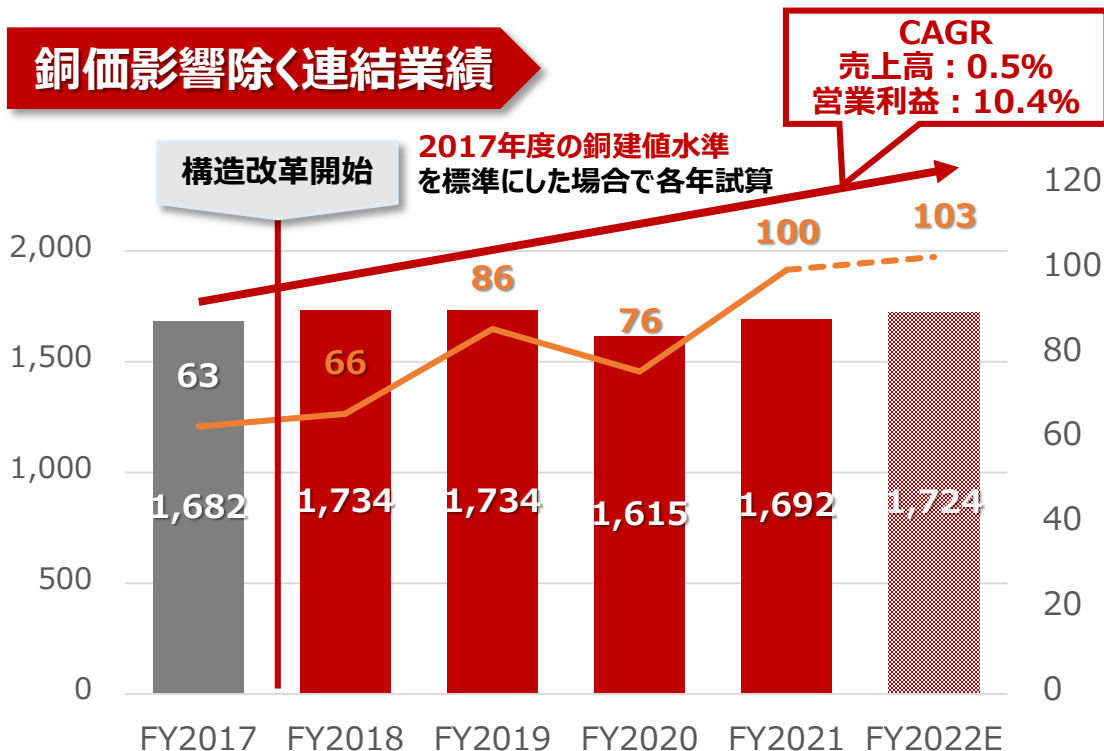


当社事業における銅価格影響について

当社事業における銅価格変動の影響は、これまでの銅価格変動インパクト低減への取り組み（①銅相場変動の製品価格への即時反映と在庫の適正化、②将来案件の銅先物取引拡大の実施、③銅を使わない事業への成長投資）により、**極端な変動がある場合を除き軽微。銅価格影響額のありなしに関わらず、営業利益CAGRは2桁以上の伸びを示す。**



営業利益率 (%)	3.7	3.8	5.0	4.7	5.0	4.7
銅建値 (円/kg)	757	747	682	770	1,136	1,150



営業利益率 (%)	3.7	3.8	5.0	4.7	5.9	6.0
銅建値 (円/kg)	757					

富通集团有限公司との歩みと今後のビジネス展開について

これまでの歩み

1993年以降、富通集团有限公司（以後、富通集団）とは通信ケーブル、光デバイス、電子ワイヤおよび銅荒引線等について技術協力ならびに合弁事業を推進。

2011年5月には、当社グループの中国事業展開に合わせて富通集団と資本業務提携締結。

両社グループを取り巻く経営環境が大きく変化するなかで、提携内容については検討および協議を継続。

資本提携 ・当初の目的を達成しており、富通集団が間接的に保有する当社株式を減少させていく方針※を共通認識として確認。

業務提携 ・中国でのxEV向け無酸素銅等の銅事業拡大に向けた富通集団グループとの合弁事業について引き続き連携を進めていくビジョンを共有。

今後のビジネス展開



中国における高いマーケティング力、営業力、資材調達力



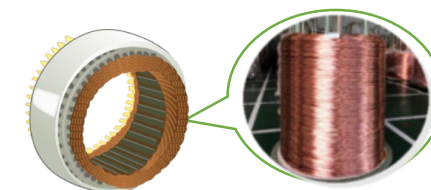
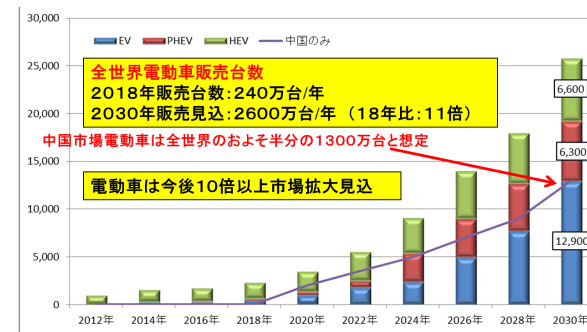
昭和電線ホールディングス株式会社
日本国内総合電線メーカーとしての技術力と日本での実績

※富通集団議決権割合
2011年5月18.58%→2022年8月6.07%

<xEV向け無酸素銅事業拡大>

これまで、富通集団との銅の合弁事業は黒字化し、安定した収益を確保。今後も成長が見込める中国のxEV市場向け銅事業において引き続き連携。

市況環境【全世界電動車年間販売台数推移予想】
(出所: JATO JAPAN及び各国自動車工業会資料等よりみずほ銀行産業調査部作成資料より当社作成)



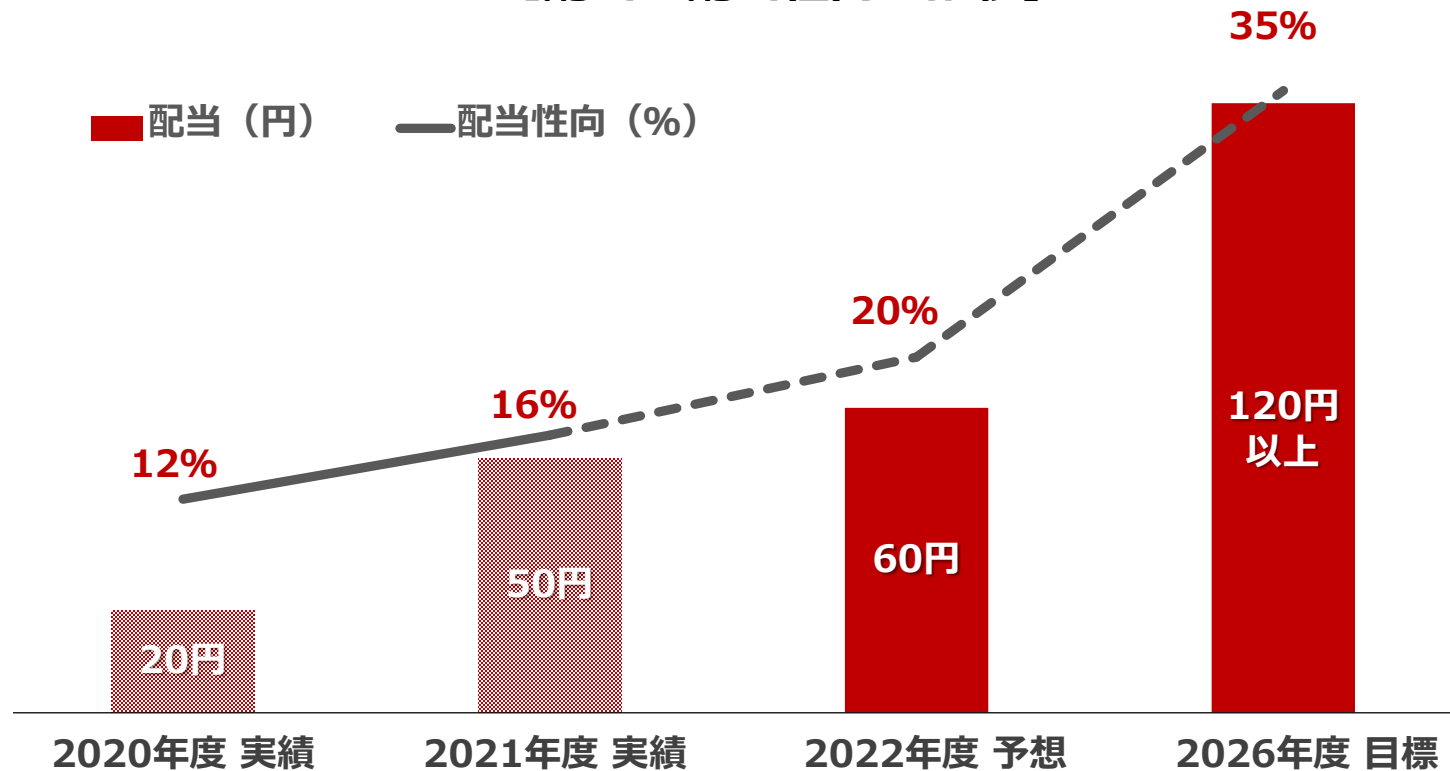
駆動モーター



株主還元方針

中期経営計画「Change & Growth SWCC 2026」で掲げる主要KPIにより収益性と財務健全性を維持しつつ、成長投資とのバランスを図りながら株主還元を実施していく方針

【配当・配当性向 推移】



主要KPI (2026年度目標)

1. 配当性向 約35%
2. ROE 10%以上
3. ROIC 10%以上

持続的企業価値向上に向けた人的資本マネジメントの取り組み

従業員の多様な個性を活かし、能力・成果に応じた人事評価を基本とする各種人的資本マネジメントを実施。

新人事制度の導入

能力主義の人事制度を総合職全体に拡大。また、定年後も継続して就労を希望するシニア層に対し活躍の場を提供する制度を導入。

能力と役割による
組織への転換を促進

管理職

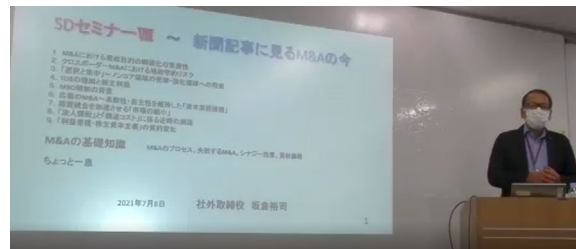
一般社員
(総合職)

シニアスタッフ
(総合職)

人材開発への取り組み

従業員の力は会社の力という考えをもとに階層別に教育・研修制度を運営。

- 次世代経営者育成研修
- ネクストリーダー研修
- 異業種交流研修
- SHOWA DIRECTOR'Sセミナー
- 管理者(ライン長、現場管理者)教育
- 階層別教育



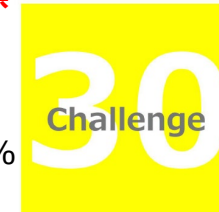
SHOWA DIRECTOR'S セミナー

女性活躍推進

2021年4月社長直轄の女性活躍推進プロジェクトを発足。意識調査をもとに制度や教育改革を加速。

2026年度までの目標

管理職の割合8%
(2021年度実績4.8%)
課長職以上の割合10%
(2021年度実績1.4%)



HereWeGo203030

プロジェクト名

社内公募の上「SWCCarat (カラット)」に決定。女性に限らず、全従業員が自分だけの輝きを放つことを願う思いが込められています。

健康経営の推進

健康経営戦略マップを活用し、従業員エンゲージメントを高め、着実に当社の健康課題を解決。

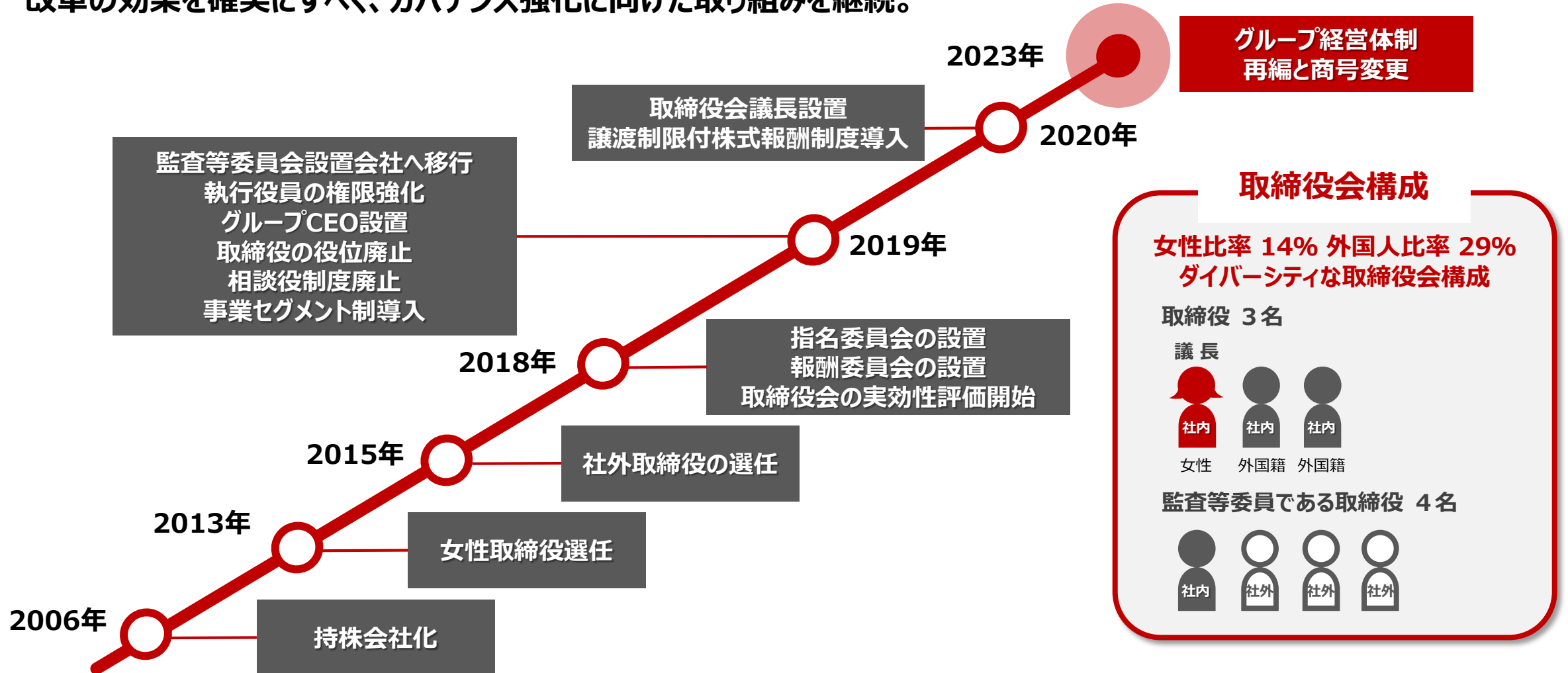
健康投資

健康投資効果

労働生産性・創造性の向上

ガバナンス強化の取り組み

改革の効果を確実にすべく、ガバナンス強化に向けた取り組みを継続。



取締役会構成

女性比率 14% 外国人比率 29%
ダイバーシティな取締役会構成

取締役 3名

議長



女性



社内



外国籍

監査等委員である取締役 4名



社内



社外



社外



社外

2022年度 主なメディア掲載情報①

■ エネルギー・インフラ事業

- 2022年 8月25日 「昭和電線ケーブルシステム シールドルーム3棟建設 電力機器の検査能力強化」(鉄鋼新聞)
- 2022年10月10日 「トップインタビュー SFCC川瀬幸雄社長 新生SFCC3つの施策を推進 26年度ROIC8%を目指す」(電線新聞)

■ 電装・コンポーネツ事業

- 2022年 4月22日 「昭和電線HD子会社従業員が文部科学大臣表彰」(神奈川新聞)
- 2022年 9月16日 「昭和電線HD 銅線事業を合理化 信越電線に製造集約」(電気新聞)
- 2022年 9月29日 「AI技術で高機能銅合金開発へ 昭和電線CS-産総研」(化学工業日報)

■ 通信・産業用デバイス事業

- 2022年 4月 7日 『「富士電線仙台工場」が始動 昭和電線グループ再編で』(電波新聞)
- 2022年 7月 4日 「アジア進出インタビュー 現地採用管理職の育成へ制度見直し 昭和電線ホールディングス・大竹潔執行役員」(時事通信)
- 2022年10月31日 「昭和電線HD、中国子会社に太陽光PPA CO₂年728t削減」(環境ビジネスオンライン)

■ 新規事業

- 2022年 4月21日 『昭和電線ケーブルシステム 医療用の「非接触給電技術」東京女子医大と開発推進』(鉄鋼新聞)
- 2022年 5月23日 「電子材料・素材各社 DX推進策相次ぎ打ち出す 開発からビジネス部門まで 幅広い領域でデータ活用」(電波新聞)
- 2022年 7月 4日 「超電導送電 26年度事業化狙う 昭和電線、ケーブルコスト抑制」(日経産業新聞)
- 2022年 9月 1日 「ECサイト 売上高3億円 昭和電線 商品・決済を拡充 26年度」(日刊工業新聞)

■ 経営トップ

- 2022年 8月31日 「私の課長時代 昭和電線HD社長 長谷川隆代氏(上) = 結果が全て 徹夜で論文」(日本経済新聞)
- 2022年 9月 7日 「私の課長時代 昭和電線HD社長 長谷川隆代氏(下) = 研究撤退の危機 外に活路」(日本経済新聞)
- 2022年 9月13日 「Market Beat 市場が鍛える100年企業 しがらみ断ちROE改善」(日本経済新聞)
- 2022年 9月27日 「長谷川社長インタビュー = 女性活躍などに関する社長の考えについて紹介」(日経xwoman)

2022年度 主なメディア掲載情報②

- ◆ 2022年10月13日
 テレビ東京のワールドビジネスサテライトにて
 当社が東京大学および複数の民間企業と共同開発を進める「走行中ワイヤレス給電」が取り上げられました。
 脱炭素社会の実現に向けて、EVの走行距離延長と充電利便性向上に貢献してまいります。



- ◆ 2022年10月21日
 DENSEN TV「石山蓮華の電線探訪！持続可能な社会を支える『電線』」にて
 電線アンバサダーの石山蓮華さんが、SDGsを切り口に愛知工場の取り組みをレポート。
 ぜひご覧ください。



- ◆ 2022年11月末ごろ更新予定
 企業調査レポート
 当社は、投資家の皆さまに当社をより深くご理解いただくことを目的として
 シェアードリサーチ社に投資に必要な情報を網羅したレポートの作成を依頼しております。
 レポートでは、当社の事業内容から直近の動向まで掲載されておりますのでどうぞご参照ください。

・最新のレポートはこちら →





本説明資料に記載されている将来の業績予測値は、公表時点で入手可能な情報に基づいており、潜在的なリスクや不確定要素を含んでおります。

このため、実際の業績は、さまざまな要素により、記載された予測値と大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。

実際の業績に影響を与える要素としては、経済情勢、需要動向、原材料価格・為替の変動などが含まれます。
なお、業績等に影響を与える要素は、これらに限定されるものではありません。

お問合せ先

昭和電線ホールディングス（株）

経営戦略企画部 戦略課

TEL：044-223-0520

E-mail：kouho@hd.swcc.co.jp

昭和電線ホールディングス（株） 東証プライム（5805）